

訓練課程	保險菁英(IAE)專業銷售培訓計劃							
課程方向	1. 以觀念、專業、行銷為教育訓練重點，使其具備意願與能力行銷保險 2. 3.4月→5.6月→7.8月階段進行教育與訓練。 3. 課程內容，會依觀念、專業、行銷之比重不同分配於階段課程中							
訓練時程	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2015/03~04               <ul style="list-style-type: none"> <li>-3月以基礎訓練為主，課程規劃共計6堂(平日下午)，15小時(觀念1堂/專業3堂/行銷2堂)</li> <li>-4月以輔訓協銷及銷售實戰為主</li> </ul> </li> <li>• 2015/05~06               <ul style="list-style-type: none"> <li>-5月以進階訓練為主，課程規劃共計5堂(平日下午)，12小時(觀念1堂/專業1堂//行銷3堂)</li> <li>-6月以輔訓協銷及銷售實戰為主</li> </ul> </li> <li>• 2015/07~08               <ul style="list-style-type: none"> <li>-7月以高階訓練為主(課程規劃及主題，屆時另行公告)</li> <li>-8月以輔訓協銷及銷售實戰為主</li> </ul> </li> </ul>							
訓練宗旨	基礎課程：建立正確的保險觀念與認同，激發推廣保險的動力，具備意願與基礎能力行銷保險 進階課程：銜接3月基礎課程，提昇行銷技巧訓練，建立種子行銷保險銷售循環習慣，由商品銷售轉從客戶需求導入銷售，有效提高成交率 高階課程：銜接基礎與進階課程，提升整體保險銷售技能及成交率							
執行期間	主題	課程名稱	預計時間	訓練目標	課程大綱	講師	場次	
三月	觀念	觀念激勵	0.5HR	長官開訓			外聘講師	百人場次
			2HR	1. 建立正確的保險觀念與認同，激發推廣保險的動力，並透過學習如何開發客群與發現需求，給予最有利客戶的建議，提昇學員銷售保險意願度。 2. 1.5HR演講，0.5HRQ&A				
	專業	防癌新知C2商品介紹	1.5HR	1. 透過專業醫師關於癌症新知分享，喚醒學員自身需求。 2. 實際提供學員與客戶之癌症相關議題，開啟話題。			外聘講師	百人場次
			1HR	藉由癌症保障思維，導入主力商品內容，使學員認同C2對自身與客戶的重要性			元大IC	
		食安醫療H1商品介紹	1.5HR	透過專業醫師分享食安與醫療，喚醒學員自身需求。實際提供學員與客戶之醫療相關議題，開啟話題。			外聘講師	百人場次
			1HR	喚起客戶對醫療保障需求，使學員認同H1對自身與客戶的重要性。			元大IC	
	檢視個人保單	2.5HR	過檢視個人保單，分析同業保單與條款，看懂保單			元大IC	小班制	
	行銷	商品行銷步驟	2.5HR	1. 了解行銷步驟，促使準保戶採取行動完成要保程序。 2. 演練銷售步驟			元大IC	小班制
		行銷技巧研討	2.5HR	透過模擬情境案例，以Roleplay方式演練，並研討專案話術，讓學員熟練銷售技巧。			元大IC	小班制
		銷售規劃管理		規劃名單與活動管理，掌握業績進度。			元大IC	小班制
	結訓勉勵							

執行期間	主題	課程名稱	預計時間	訓練目標	課程大綱	講師	場次
五月	案例分享與業務表揚						
	專業	理賠核保	2HR	核保、理賠專業知識的建立	1. 醫療核保實務與案例 2. 理賠實務解析與案例	元大核保/理賠講師	百人場次
	觀念	保險銷售經驗談	2.5HR	透過講師完整的銷售經驗，瞭解銷售流程中各步驟須具備的原則與技巧	1. 如何尋找客戶名單 2. 約訪話術 3. 發現與了解須求 4. 解說與成交技巧 5. 轉介與服務話術	外聘講師	百人場次
	行銷	保單檢視	2.5HR	透過客戶保單分析，找出客戶缺口再銷售	1. 案例討論 2. 客戶保單內容檢視 同業商品比較與分析	元大 IC	小班制
		時事行銷	2.5HR	從客戶需求導入，有效提高成交率	1. 了解二代健保與 DRGs 對客戶醫療需求之影響性 2. 透過保險 News 與市場資訊，創造事件行銷話術	元大 IC	小班制
		行銷技巧研討 / 銷售規劃管理	2.5HR	透過模擬情境案例，以 Roleplay 方式演練，並研討專案話術，讓學員熟練銷售技巧。	1. 案例分享與銷售實務 QA 2. 專案話術研討 3. 分組演練	元大 IC	小班制
透過名單再規劃，經營活動遇見問題討論與協助	1. 再次規劃名單 2. 活動紀錄檢討 業績追蹤協助						

### 【輔導協銷與銷售實戰】

執行期間	主題	課程名稱	業務推動方式	輔銷內容	輔訓人員
四月及六月	輔訓協銷	輔導訓練	1. 全省證券 400 名種子/保險 IC13 名，每位 IC 輔訓約 30 名種子 2. 每二週 IC 針對每位種子進行協銷運作，每天輔訓三名種子 3. 陪訪安排 4. IC 對種子業務推動調整需求 5. 記錄種子業務經營與 follow 業績進度	1. 商品話術、QA 2. 技巧研討、Roleplay 3. 時事剪報分享、 4. 個案研討 5. 保單檢視、同業比較	元大人壽 IC
		協助資源		1. 陪同 2. 保險諮詢 3. 名單檢視與活動規劃 4. 協助照會處理 5. 輔銷品提供 6. 心理輔導	元大人壽 IC
	銷售實戰	1. 鼓勵訪客、銷售及成交 2. 提供完善的專案獎勵規劃(元大人壽提供)		元大人壽 IC	